

22 -

konuda gucunden olmasi gerekir.

+ Eger sabiri strateji isletilirse, en azinda belli bir

sabiri stratejinin belleri:

Paranın bolmalere ayilmasi konusunda sabiri stratejinin
 farkli paar bolmeleri illete alinir. Aslinda homogen bir pa-
 darin dmasi daha yidir, ancak farklılar da illete alinir
 tam oturmamis rakter isletmeler uygulanabilir.

uygulanan islere sabir strateji uygulanabilir, paar payi

sabir stratejiye maruz kalina savunma strateji

① SABIRI STRATEJİLERİ

② Savunma strateji

③ Sabiri strateji

Kesket strateji:

(Asket stratejilerden gelir)

ancakla gelistiren stratejilerdir.

Ya da msteri calmayi duyunmede karsi isletmeyi yipratma

mek tem gelistiren stratejilerdir.

isletmelerin birbiriyle msteri calabilmek, paar payi alabil-

RESKET STRATEJİLERİ

B

6. Kaya

11. Döner

Paarlama Yönetim

III - İletme

7

BİLGİ FOTOKOPİ MERKEZİ

S.B.F. İletişim Fakültesi Notları

Tez, Dizgi, Cilt İşleri, Fotoğraf Çoğaltma

Renkli Fotokopi, Faks, Tarama, Cd Kopyalama,

Yeni Acun Sokak No: 3/C Tel: 319 50 15 - CEBECİ

*Saldırı strimr bir zekide olmalı

* Belli noktalarla odaklanma olmalı

(Kartı taktiklerin gışta olduğı yerler)

İLKİLE:

- Saldırı anında rakibin gışantı bilmek gerekir.

Saldırı anında ne yapacak?

Saldırıya nasıl tepki verecek?

Elinden kaçınan ne olur?

- Rakibin gışta yerlerini bulup onaya gışması gerekir.

- Saldırı, der bir bölgeye yapılmalıdır.

- Kallı bir zekide yapılmalıdır.

ALT STRATEJİLER:

(a) Cepheye saldırı stratejisi:

Saldırının rakibe tın paralarla kornası elemanlarıyla olgı

ruken saldırması. Kartıdaki zıket ne yapıyorsa onu yapacak da

cepheden saldırılır.

Özellikler:

* Gışık olmalı (cepheden saldırı yapacak taktikler)

İtm paralarla elemanların uyduyabilecek zekide gışık

olmalı.

* İlk taktik.

Kartı taktikler tepki vermeye gerek duymazdır. Gışık

her noktasını etekler eder bir strateji taktikler.

* Elinden kaçınan uyduyacak gerekir.

Van bölgeye anastılma. Uyduyulan düşünce ne-

kabet etmeye gışılır.

Nasıl yapılabilir?

→ Dama tır, daha gışık bir zekide sunmak,

Frage: Was ist die Bedeutung der folgenden Begriffe?

c) Kurzhaus Strategie:
Rapid Releasem möglich
(Öffentliche möglich)

(c) Kuznetsov Strategy?

(b) Kamatlan Saldiri Strategisi:

Rakib dethveim gissu olgu ynt bulup oradan saldmak
(cepheden saldirida gals olguv yntce)

Koyatların oraya yntelimesi.

Rakabett ledr'avanatgh olguv yntere celer.

Amalanan \Rightarrow Rakibie yntaze gelmek istevemes. (cepheden
~~aygh ynt~~ saldmadan fortli)

Dayf ynt = Dava janta sot edet
Uygun obalecegh ketullor:

\Rightarrow Parann bolimlere ayntiluv olmasi
 \Rightarrow Rakibm ynt havet vemedigh yntleim top etaleblimesi

Bu stratejimm sealmesimmed vedet; koyatların sinict olmasi.

(b) Konaffen Soldari Strategies

- Fyktion marmel
- Year witer hrameter sumak
- Molligeton döttemel
- Ttundma jalligeton de dögrik

- Teknolojiin kovanuosi

(d) By-Bas strategia:

En yallik yopliyor byle ki; rakibman eir kolu baghanyor.
Drak: CD'ler kulunca kasetler torn oldu.

Data cor tehnoloj' agirlikli.

Don yillarda eir cor basanli olan saldin strategisi bu strategii.
Drak: Digital soatler

(e) Gezile strategia:

Vur-lac yontem gbr.

Gezile bir rakibe belli zamanlarda belli bostuklar vursa o goz

ne dogru gidirp vuruvasi ve get cektirisi.

Gezile kucik raketmele yapar.

Lecker => kaynak yetersizligi

- Fiyat indirim } gbr faaligete yoplabilir
- Reklam

Ancak is

- Esnek olmasi;

- Isstalel alom poblebilir

- Tepli vermede qilua olam

Rakib raketme, sin bu strategii uyuladiginda tepki verilir.

O tepkiyi vermede get cektirisi:

Tepki verilmeyen devan etirive gansi vardi.

(Saldiri strategisi) sakte para pay eke etmek tam uy-

gulamur.)

Bu strategiiin fethi kulbim doni:

Belli bir devan tam ble olsa rakibi goscoketirir, agirlikli.

Para payini otmasa bile sari dofa fola en para ci-

kurabilir.

② SAVUNMA STRATEJİLERİ

Saldırlara karşı koyulacak olan uygulanır.

ALT STRATEJİLER:

a) Konum Savunması:

Kendisine yönelik saldırılara karşı konumunu nasıl yerinde tut-

acağı?, nasıl etkileyeceği?

Asteri temelinde ilerledir/indirir;

sur / duvar örme

Karıdan haklı ise davranmayacak

Uygunluk:

+ Markaya güçlendirerek yapılabılır

2or yaklaşımlar

Örnekle: Coca Cola

+ Farklılaştırma (marka)

Farklılaştırma aynı etken güçleştirilerek yapılır.

Cepheye saldırıya denk geliyor = bu strateji

+ Yer çevre güçlendirme

+ Çok sayıda hareketler

+ Müddetler kontrol altında tutma

Örnekle: Japon arabalarının ABD pazarına girme.

ABD'deki diğer büyük yapımcılar ile, Japon çevre rahat

yer aldılar.

b) Karanlık Savunması:

İletimden önceki durumda olduğu gibi bir gelirimine göre göz-

tenilir.

Karant saldırısına yönelik yapılır.

SWOT analizi, PEST analizi yapılır

Konum savunmasında destek vermek amacıyla da yapılabilir.

c) Korku Atak Savunması

Mesleke var.

Batıp bir işletmenin tehdidi söz konusu.

Onu nasıl geri püskürtürsün?

* Yeti marketler geliyor.

Özellikle tannimayan bir marka tehdit ediyor; ama markanın zarar potansiyeli isteniyorsa, yeti marka alıncı saldırının pazar payını tehdit edip kayınlarmı sınırlandırabilir.

ÖRNEK:

Atlanta hattı British Airways ile kurtulmuş.

Lakers Airways ortaya geliyor. British Airways de buna karşılık Lakers Airways'ın global olduğu başka bir hatla geliyor. Orada çok ucuza faaliyet gösteriyor.

d) Caydırıcı Savunma:

Öncüye yanını verince, korku tarafın saldırmasını önlemek için önceden bazı şeyler yapılır.

Bir stratejide işletme tepki veriyor.

Bu stratejiye ise rakipten önce davranmış olduğu için

(proaktif) pazarı size gösterdiklerini, rekabete tehdit ediyor. Yönetim gelebilir.

e) Oynak / Esnek Savunma:

Genellikle saldırının korku olarak değerlendirilir.

İşletmenin savunması yaparken kayınlara atarak birimlerin sürekli değişimini.

Avantaj \Rightarrow Korku işletmenin hiçbir şeyi hak etmediği.

namasi - Eyley dözünor :
"Acaba ne yapacak?"
f) (Digital) Strategik Gelişme :
Saldırıdan İstisna yeterli para payını koruyamaya -
cagina manyorsa;
ya tucyle
ya da belli para bolumlerinde (güvenli olagun)
geliir.
Gelişmeye elde edilen kaynak başka yöne kaydırılır.

Handwritten text at the top of the page, possibly a title or header, which is mostly illegible due to fading.

A small handwritten mark or symbol, possibly a cross or a small 'x'.

A small handwritten mark or symbol, possibly a cross or a small 'x'.

A small handwritten mark or symbol, possibly a cross or a small 'x'.

A small handwritten mark or symbol, possibly a cross or a small 'x'.

A small handwritten mark or symbol, possibly a cross or a small 'x'.

Handwritten text and a circular stamp or signature at the bottom left corner of the page.

Promotion
Place

Price

Product

4P 3

başlıca amaçları şunlardır.

Pazarlama konusundaki elemanların ve işletmelerin
Dışarıya, sektöre, hedef kitleye, ürüne göre değişir.
ci giderler.

Günlük insanlar fayda sağlıyor. Her zaman belli bir ara-

⇒ Uzun

reklamın amacı nedir? Kısacası daha mı?

Pazarlama konusundaki elemanları arasında sıralama yapmak ge-

insan

Konular / Türler Olarak

Dokümanlar

Soyutlar

Neden? Nedenleri belirlemek için.

⇒ Farklılaştırıcı nitelik, benzerlikler.

Uzun, Fiyat, Tutarlılık ve Doğru (4P)

Pazarlama KONUSU ELEMANLARI

BİLGİ FOTOKOPİ MERKEZİ

S.B.F. İktisadi Fak. Nöbetçi
Tic. Bilgi. Cih. İşleri
Yeni Aca Sok. No: 3/B-C
Tel: 319 50 15 - CEBECİ



v.ö. 5 sayı

7. Nöbetçi

II. Dönem

Pazarlama Yönetimi

III - Teorik

7

"Un client son derece rasional duet zornand. Tulettier sadec "ba bundan ne fayda alim" a bakar.

HC:

Customer Value

Cost to Customer

Communication

Convenience

HC ile tulerettier ilgiler.

Tulerettier, neu HP neu HC ile ilgiler.

Musteri degeri (=) Tulerettier, tulerettier her aadan ne kadar taktim edese Musteri degeri o kadar artar.

Musteri degerim artmasi, marka bagimlilikina gotur.

Tulerettierin auaci da budur.

Fiyat, Tulerettierin alidkari tuvel beledir.

Tulerettier gelir elde eder, Musteriler maliyete katilirlar.

Promotion? (Pazarlama Tulerettier) Rakipre gore avantaj

olur.

Line ydnele yanlis Alirlem ortadan kalkmasi ran drevallir

silah.

Place (Yeterettier), Dogitim, evetkin ve verimli bir se

ilde yapilabilir.

Tulerettier -> Munkun oldupunca cok tulerettierce deytir maliyet

le ulastirilir

Tulerettier -> Rakip ulastirilir

*Tulerettierin neu HC'yi neu HC'ye alidkari olidkari gelir.

Pazarlama konmasi elemanlariin deinde Tulerettierin cok

folo kontrolu gotur.

L'inde se consue esnelige samptm.
 Bu eleuan \Rightarrow figat (kontrol daha fazla)
 Dger tsm para-lawa kormasi eleuanlari iletmege maligyet ge
 tmm. badece figat iletmege para/gelir getmm.

Ueliv nedm?

Belimlir bir mityaci korilawaya yonelik dgyrma (tatum etme)
 Bellingi dan ve degirme kon olan hersey.
Ueliv nedm \Rightarrow sogayacagi sey teweide fayda.

Fakat teweide soth olma nedeml sodece fayda olak dep-

lendirmece.

Bekaret, urun gelitirme, ... acisindan diger soelliler gozde
 nnde bulundurululur. Fayda daha cok soyt olak degere.

dirim.

soyut Ueliv \Rightarrow doyt faydamin daha fazla hale getmmis

sell.

've rak oldugu' gibi

GENELLETILMIS Ueliv \Rightarrow bir tveitreye soth aldiginda sh-

Higacini korilawamin yoninda kosla tm-

konu suan.

soyut urune drnek,

Marka

STH

Ambalg

Tasam

Kalite

gib soelliler.

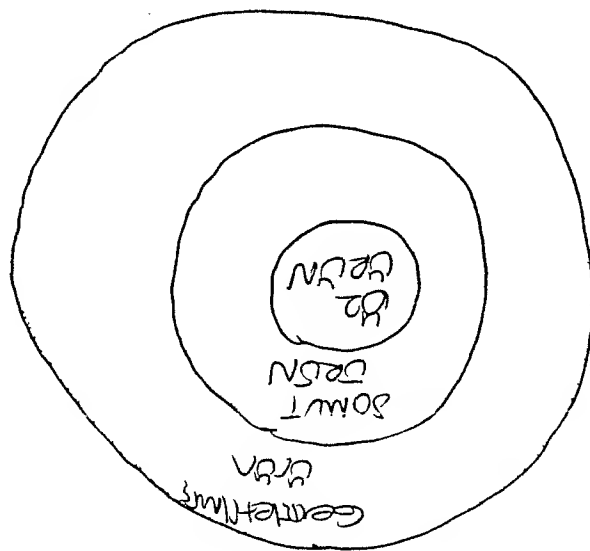
Georgie + Amy's Grune Gravel

DATE SONOSI H2METH

Garth

Obenode Kolayik

Low, vivacity



Bunter blauer oder gelber?

Handel mitgeteilten Gründe waren folgende: Halbinde mangelnde Versorgung mit dem Material, da hauptsächlich bei der Herstellung von Kapseln verwendet.

dir. Buntlin da hepmt br den döznmek o kapsama gres.
özoen, somut ur, ge-ür

52000, 80000 yr, 600-500

Donut und ein kaltes gegossener (sauer) große problem

versä) : ödeute Relativität, gottinge - dora forla ören ve/-an-

st. 2006

Dringen, Myndur kolfest dýrta nathleiddur Myndur, um

-Hochwertige Materialien und Verarbeitung

⇒ Brought in economy, rose in the world, and so on.

bei obigen anzahlungen eine zurechnung zu 11990 ist.

✓ Ugen KALEM?

~~Narost, haom, nittelkier he gylt edlebera her br styö~~

GREEN HATTS

Ergebnis: keine einheitlicher Konstruktion, keine einheitliche Vorgehensweise

beaver zellide paratona von gruppi von dast / von hatti

dir.
Angen

Budolabi hatti

Gawaz holmasi hatti

✓ Uen Karmasi : Uen hatti, Uen komasi oluun.

Uen Uen : En rietuun cettig yar En Uen.

~~strategie des hatti~~ gektin.

Uen KARMASIIN BOVUTLARI :

+ Gektig,

Uetueun brimder agi ka Uen hatti paraa sundu-

gu Uen komasi gektigdr.

Angin, Arcelle can, (Telefon, budolabi, gawaz make
Uen komasi gektig 3 hti.

+ Dermal,

Bell br Uen hatti hatti paraa model = agisi

+ Uenlik, #

Paraa sundu von Uen komasi agisi.

+ Taktik,

Uenlern brimne yau olmasi.

Uen, Agi rietue neu katu Uetueorsa
paratua oluun farti oluun - torsi

Arcelle par br jma can takti.

Uetueorsa oluun agisi:

Uetueorsa agisi

• Uetueorsa oluun agisi agisi agisi

• Dogtin maktigert paratueorsa

LEBENSSTIL UND SINIFLANDLIMASI

Siniflandirma bircok farkli sekilde yapilabilir. Örnekte ilk an-
landan ise yasa yasayan olan farkli kriterler ile olmaktadır.

genel özellikler
farklı davranışlar

1) Siniflandirma yapar.

1) Siniflandirma göre üyelerin siniflandirması:

- a) Dayanıklı üyeler
- b) Dayanıklı üyeler
- c) Krimineller

b) Dayanıklı üyeler:

Günler geçtikçe sığınan olan bir yada bir kaç kez
kullanılan ve genellikle kullandığından sonra üyeler.

örnek; Gıda, sigara, alkol, ayakkabı

Marta bakkalıca ⇒ varganece kullanışlıdır diğer ürünler için

recall olarak marka bakkalıca olur.

Petrol, tütün, tütünler ⇒ tütün tütünler. Marta bakkalıca 1h

herkese göre olmalıdır.

herkese göre olmalıdır. tütünler için rekabet için

örnekler:

Gel olarak her markanın kendi, kendi markaları vardır.

→ ulusal capta rekabet yapılıyor, gelir

→ Dayanıklı tüketim ürünleri gıda, giyim

b) Dayanıklı üyeler:

Reaalajasinsidul ferkillikar;

=> Marka bogilligi, yukssek

=> Geisletimuz uson ile igili usurbra dara foala sheu verin.

=> Tutundurma faalliyetlerinde bir "satis tutundurma"

(satis tutundurma = promasyon) dara fondadr.

=> Yogan reklam ister. Datis miltari oldugu ram ve markalar

arasin daki geais datsik oldugu ram.

Dara cok ketsel satis yaygin dir.

Kar martlar, pesel olrak yukselir.

- 1- Kıkayda Ushir
- 2- Begemell Ushir
- 3- Jallill Ushir
- 4- Aramayon Ushir

Tiketti Ushir! Ushir Kikil

Ushir! hamade, amad fide Ushir.

Ushir.

malin Ushirinde kullonmak kish sathin alin Ushir-
san kulloncilora sunmak Ushir bosta bir

b) Endusthiye Ushir

Ushir kish sathin alin Ushir.

Tiketti Ushir (san kulloncilor) kish Ushir

Ushir Ushir.

kulloncilor birtakim Ushir kishin kishin Ushir-
san kulloncilora fizyologik, sotsial,

a) Tiketti Ushir

b) Endusthiye Ushir

a) Tiketti Ushir

2- kulloncilorin Gidre Ushir

Ushir! SINFANDIRILMASI

BILGI FOTOKOPİ MERKEZİ

S.B.F. İhtiyat Fak. Notlan
Tez. Dış. Cilt İşleri
Yeni Acun Sok. No: 3/B-C
Tel: 319 50 15 - CEBECİ



8-9 v:1e

10. Hfta

II. DENEY

PATLAMA YENETİMİ

III. KISIM



1 - KOLAYDA İBİLİNER

Kisszideb tükellon va binn flyation distik ebn

11/11/11

By the United States Attorney

Kisa Street
Lake Hines
Geek Hill.

Tüketiciler açısından yararlanabilir olduk.

99 kusadın.

Sehen ohne Kasten für agierenden RUTHIN sehen al-

ma kann ihre größer. Genet. beob. be saten ohne

kor tpi le kalyda shkr esthaleblur. buun ne-

don't say no, you say yes

beginning of the 20th century

(Handwritten signature)

~~7/11/2019 11:11 AM~~

1. 2017/11/05, 2017/11/14, 2017/11/21, 2017/11/28, 2017/12/05, 2017/12/12, 2017/12/19, 2017/12/26, 2018/01/02, 2018/01/09, 2018/01/16, 2018/01/23, 2018/01/30, 2018/02/06, 2018/02/13, 2018/02/20, 2018/02/27, 2018/03/06, 2018/03/13, 2018/03/20, 2018/03/27, 2018/04/03, 2018/04/10, 2018/04/17, 2018/04/24, 2018/05/01, 2018/05/08, 2018/05/15, 2018/05/22, 2018/05/29, 2018/06/05, 2018/06/12, 2018/06/19, 2018/06/26, 2018/07/03, 2018/07/10, 2018/07/17, 2018/07/24, 2018/07/31, 2018/08/07, 2018/08/14, 2018/08/21, 2018/08/28, 2018/09/04, 2018/09/11, 2018/09/18, 2018/09/25, 2018/10/02, 2018/10/09, 2018/10/16, 2018/10/23, 2018/10/30, 2018/11/06, 2018/11/13, 2018/11/20, 2018/11/27, 2018/12/04, 2018/12/11, 2018/12/18, 2018/12/25, 2019/01/01, 2019/01/08, 2019/01/15, 2019/01/22, 2019/01/29, 2019/02/05, 2019/02/12, 2019/02/19, 2019/02/26, 2019/03/05, 2019/03/12, 2019/03/19, 2019/03/26, 2019/04/02, 2019/04/09, 2019/04/16, 2019/04/23, 2019/04/30, 2019/05/07, 2019/05/14, 2019/05/21, 2019/05/28, 2019/06/04, 2019/06/11, 2019/06/18, 2019/06/25, 2019/07/02, 2019/07/09, 2019/07/16, 2019/07/23, 2019/07/30, 2019/08/06, 2019/08/13, 2019/08/20, 2019/08/27, 2019/09/03, 2019/09/10, 2019/09/17, 2019/09/24, 2019/09/30, 2019/10/07, 2019/10/14, 2019/10/21, 2019/10/28, 2019/11/04, 2019/11/11, 2019/11/18, 2019/11/25, 2019/12/02, 2019/12/09, 2019/12/16, 2019/12/23, 2019/12/30, 2020/01/06, 2020/01/13, 2020/01/20, 2020/01/27, 2020/02/03, 2020/02/10, 2020/02/17, 2020/02/24, 2020/03/02, 2020/03/09, 2020/03/16, 2020/03/23, 2020/03/30, 2020/04/06, 2020/04/13, 2020/04/20, 2020/04/27, 2020/05/04, 2020/05/11, 2020/05/18, 2020/05/25, 2020/06/01, 2020/06/08, 2020/06/15, 2020/06/22, 2020/06/29, 2020/07/06, 2020/07/13, 2020/07/20, 2020/07/27, 2020/08/03, 2020/08/10, 2020/08/17, 2020/08/24, 2020/08/31, 2020/09/07, 2020/09/14, 2020/09/21, 2020/09/28, 2020/10/05, 2020/10/12, 2020/10/19, 2020/10/26, 2020/11/02, 2020/11/09, 2020/11/16, 2020/11/23, 2020/11/30, 2020/12/07, 2020/12/14, 2020/12/21, 2020/12/28, 2021/01/04, 2021/01/11, 2021/01/18, 2021/01/25, 2021/02/01, 2021/02/08, 2021/02/15, 2021/02/22, 2021/02/29, 2021/03/07, 2021/03/14, 2021/03/21, 2021/03/28, 2021/04/04, 2021/04/11, 2021/04/18, 2021/04/25, 2021/05/02, 2021/05/09, 2021/05/16, 2021/05/23, 2021/05/30, 2021/06/06, 2021/06/13, 2021/06/20, 2021/06/27, 2021/07/04, 2021/07/11, 2021/07/18, 2021/07/25, 2021/08/01, 2021/08/08, 2021/08/15, 2021/08/22, 2021/08/29, 2021/09/05, 2021/09/12, 2021/09/19, 2021/09/26, 2021/10/03, 2021/10/10, 2021/10/17, 2021/10/24, 2021/10/31, 2021/11/07, 2021/11/14, 2021/11/21, 2021/11/28, 2021/12/05, 2021/12/12, 2021/12/19, 2021/12/26, 2022/01/02, 2022/01/09, 2022/01/16, 2022/01/23, 2022/01/30, 2022/02/06, 2022/02/13, 2022/02/20, 2022/02/27, 2022/03/06, 2022/03/13, 2022/03/20, 2022/03/27, 2022/04/03, 2022/04/10, 2022/04/17, 2022/04/24, 2022/05/01, 2022/05/08, 2022/05/15, 2022/05/22, 2022/05/29, 2022/06/05, 2022/06/12, 2022/06/19, 2022/06/26, 2022/07/03, 2022/07/10, 2022/07/17, 2022/07/24, 2022/07/31, 2022/08/07, 2022/08/14, 2022/08/21, 2022/08/28, 2022/09/04, 2022/09/11, 2022/09/18, 2022/09/25, 2022/10/02, 2022/10/09, 2022/10/16, 2022/10/23, 2022/10/30, 2022/11/06, 2022/11/13, 2022/11/20, 2022/11/27, 2022/12/04, 2022/12/11, 2022/12/18, 2022/12/25, 2023/01/01, 2023/01/08, 2023/01/15, 2023/01/22, 2023/01/29, 2023/02/05, 2023/02/12, 2023/02/19, 2023/02/26, 2023/03/05, 2023/03/12, 2023/03/19, 2023/03/26, 2023/04/02, 2023/04/09, 2023/04/16, 2023/04/23, 2023/04/30, 2023/05/07, 2023/05/14, 2023/05/21, 2023/05/28, 2023/06/04, 2023/06/11, 2023/06/18, 2023/06/25, 2023/07/02, 2023/07/09, 2023/07/16, 2023/07/23, 2023/07/30, 2023/08/06, 2023/08/13, 2023/08/20, 2023/08/27, 2023/09/03, 2023/09/10, 2023/09/17, 2023/09/24, 2023/09/30, 2023/10/07, 2023/10/14, 2023/10/21, 2023/10/28, 2023/11/04, 2023/11/11, 2023/11/18, 2023/11/25, 2023/12/02, 2023/12/09, 2023/12/16, 2023/12/23, 2023/12/30, 2024/01/06, 2024/01/13, 2024/01/20, 2024/01/27, 2024/02/03, 2024/02/10, 2024/02/17, 2024/02/24, 2024/03/02, 2024/03/09, 2024/03/16, 2024/03/23, 2024/03/30, 2024/04/06, 2024/04/13, 2024/04/20, 2024/04/27, 2024/05/04, 2024/05/11,

kekyda ishloq plantit satn olma va o'll ka

no vane gddlin.

③ T/P PLANSIF SATIN ALMA YARDIR 8

① Put in self like satin always

[illegible]

$\frac{d}{dt} \left(\frac{1}{r^2} \right) = -\frac{2}{r^3} \dot{r}$

⑨-All geskinnur kein satn almy

Drone & Little patchd 9/6/1.

kolayda ish berish ob'ektini moliyaviy jihatdan o'zlashtirish uchun
qolgan korxona sifatida harakatlanmoqda.

lan yopmaz. Bu tip faaliyetler genellikle iletild ya-

Parakandelerin tutundurma faaliyetleriyle ugras-
memesinin nedeni iletinin tanithiminin yoplamasinin dil-
ger parakandelerin de yoramastir.

Parakandelerin iletinin sag-al ydntemiyel alin-
masinin iletir. Bunun nedeni de gcl fazla mel ol-
mastir.

Tikehti seip abigi iletinin memnun kalinsa bir
daha fazla marka amayacaktır.

2-BEENMELI BELNTER

Tikehtlerin fiyat / kalite gbl abgtkanere gd-
ne karstastirmalar yaparlar optimal satn alma kara-
ri alabilir iletir.

Dejstreme maliyetleri (bun fiyatları) yllsek
o blyu laln gcl satn alma faaliyeti gdrlnce.
denek: Televizyon, otomobil, buzdolabi, kiyafet vs.

satn alma kararim verilken tikehtlerin de-
lletir forklile gdrtn. Bu deililer fiyatlyllk, kalite
deililer gbl ayntilirdir.

Bu sebeple her tikehti aynti mantikla satn
alma faaliyetini gdrstirir.

Beenmeli iletir tikehtlerin amaypta buluk-
lor iletir.

Faydalar iletin deililer (dolan tikehti deililer)
ile de iletir) yntir.

Dejstreme maliyet yllsek o blyu laln ntk yllk-

Tükətlilər bu ilin alırlar da ki obor sa-
hın alma planı yapar.

Paşakacılıq tükətlərinin yığılması bu sahə
alma planına kəndə birləşir.

Tutundurma Faaliyyəti: 8 digər ilin qd-
re fəaliyyət.

çəngəl! spənso olma, fəaliyyətlə tutundur-
ma yığılır.

Yığılır! ama digər ilin fəaliyyəti nə qədər
nə qədər.

8 digər ilin qd-
re fəaliyyəti.

Paşakacılıq tükətləri və fəaliyyətləri
tutundurma sahəsində bu kəndə daşı-
lır.

1. Kelaya ünler
2. Beşmelli ünler
3. Özellikli ünler
4. Alınmayan ünler

İçerik dır.

NOT: Beşmelli ünler ve özellikli ünler arasında farklılık olabilir. Kırık alfa tipi ve ünler arasında bag-

nasil elinde tutacağı / koruyacağı bilmeyen
 o talep eden ağızdan,
 Dava malîyetli ya da değil olabilir.
 (bozuma, atıl, ---)
 → Doğrudan soru yöneltilir.
 mabdir.

Genelde kamu davası sunumunu yargı için
 tamamı ayrılmış.
 bundan önce gelir. Günlük bir yer olarak
 * Raporlar göre davanın gerektirdiği. Yine de stok bu-
 listelerle dava fazla stok bulundurulur.
 Raporlara kamusal elemanların faaliyetlerini gösteren
 ⇒ İhtiva eden arşiv içinde olduğu kabul edilir.
 o İhtiva eden davanın bir kısmı diğer etkilidir?

ENDÜSTRİYEL MÜLKLER
 Patentli olanlar mıdır? Edir?
 (Endüstriyel tesciller vardır,
 ve sorumludur.)
 + İhtiva eden

BİLGİ FOTOKOPİ MERKEZİ
 S.B.F. İhtiva eden, Notlar
 Tez, Dergi, Cilt, İhtiva eden
 Yeni Acun Sok. No: 3/B-C
 Tel: 319 50 15 - CEBECİ



II. Kısım

II. Dava

Pazarlama, Ysn.

III - İHTİVA

Yeni Pazarlar ⇒ Çevreye zarar vermeden yararlan.

Ücret alınmadan?

Dagitim ogi kısıdır. Hammadde kullanılabilir.

Ölçümler ⇒ ölçülen satış (gelirler) için edilir.

Günlük ölçülen dağıtım gelirleri.

Reklam çok fazla yoktur.

Araştırma yapılır.

Marka? Hammadde alınmadan çok ücret ödenir.

Ticaretler, rasional alım, yönetimler.

Ön kullanicıya ya da satıcıya kâr "su markası" kullananlar "devlet bütçe markası" olarak.

+ Üretim Gelirleri ve Pazarlar =

• Bilgiyi doğru verilir.

• Çok miktarda alınır.

• Doğrudan satış sözleşmesi.

• Doğrudan satış sözleşmesi aracılığıyla kârın kârıdır (hammadde göre).

+ Donatma Ücreti =

(Yatırım)

• Tevvel faaliyet devan etmekte tam gelirli.

• Birim maliyet yüksek.

• Ölçümler ⇒ Doğrudan satış çok ücretli!

Gelirler eşitme alınır.

Pazarlarda etkinliği sağlamak çok ücretli, çok az çok yüksek.

+ Yandumi Aracal:

Isletne yöhethirine kolyik sogoyan ünher.
Tel zumba, faks wathasi, ---

Gogu zawa aracor kullonir.

Qyethed paoroin son wulloniloma degi de endistigel
paoroin - son wulloniloma satwak ram?
(gor feda olmasa de) wota sneulidr.
Dine Obelle nestel degerde relou.

+ Isletne Gevelet:

• Kisa ömör-köör.

• Döcl wallyethidr.

• Ar cabayka elde edir.

• Kintasye watheler, turalat kolyid, ---

• Ünön östhemest ram olmasa olma döllethr.

• Endest paoroin kolyak, ünheridr.

• Doghim gaygin sekide yopilma.

Üleü PAELILASTIRMA

Badece natsipere göre avaratj elde etmek ram yopilma.
Nedel paoror => Farkli paor bilimler me br ünön ünem.
der farkliastirmarya gidebilir.

Relabet avaratj sagor.

Isletnem verdim farkliastirmarya da sneulidr.

Ünön farkliastirmarya,

Isletnemler relabet avaratj yorothak ram önde

Fräse ve alysal forkliller oluşturmastur.

Konumlandırma -

Ünvan verdiriz bile alysal olarak deđerlendirir.

Ün forklillastirilmazsa neder gıdırır?

⇒ Ün hayot eşinde dıze geıme ihtıvalı olan

ünler forklillastirilir -

- Rızor payını yöksetmek için

- Dıze aşmazsa geımek için

⇒ Rızor ihtıvaların son sonunbır forklillastirilmesi

nederlyle ün forklillastirilir

⇒ Modern paratırma anlyizini beımsıyer rızorıner bu

ıhtıvaları dıkte alında -

⇒ dıtn alına gıvı

Geımsız ıktıvıde son gıllırda dıtn fonda öneı tırtırmaz

basılmıtır -

dıtn alına gıvı öterse dıtn gıvıde dıellıllı ün tale -

ör öter -

⇒ Revolot!

Etm oblıme gıvı tıtır -

Ün hayot eşı kısıllıor (teknolok geırmıvıde rızır)

⇒ Rızorı

Rızorıer geıtılıge ne kıl dıtn verıpt, forklillastir -

na konumlandırır tırtırmı belıter -

Rızorıer anırtırtı kılmet öneıtır -

⇒ Marka

ıyır ör ün vısa, } marka anırtırtı

forklillastırma rızırı } dıtn rızırıer ölıtır

Marka pırtırır, ün forklillastırılmıan bırtırma bırtırır -

Bar ücn ne gyllisa forlissatrilabm?

- + Faisel
- + Hissal
- + Datt sonrosi haweth
- + Noka matrin dattinaweth
- + Bgylluk
- + Hyat
- + Ambalay
- + Ün datz Mator

Ücn forlissatrina soret :

Binnal forlissatrina,

Gest Ekonomaweth:

Beif asawalorda fottli ünner ebe etwel Btessem wie

berer atreter kullunil.

→ Malyet awantaz sogb-

Üctram soret ne kod- yf tesor bawisa, otkek ekono wleam

der okadar yf yportunil.

forlissatrina Toret

Yotey forlissatrina

Dkey forlissatrina

Yotey forlissatrina!

Ücn nallat le ygidn.

Ücn: Tais oytakabisi

Basketbol oytakabisi

⇒ Awatort fottli, nallatort fottli

QUEL: Fotograf material

Digital Underwater
Real reef ⇒ Farkı kullanim awaclari
Dkey den Fortkaystrua;

Kalite ne iger.

Ayni kullanim sekline gore Fortkaystrua -
Oreall 11

QUEL: Digital fotograf makinasini
paxelne gore cektirer

* Kalite arttikca fiyat arttirir.

YENI YELIN

Merect olan izerder atetik dorak joku olan nesnelerdir.

Like
Sector
Dunya
Nesef Bano
} can us yast izer?
Ne can yast izer obdu oreall.

- ① oreall yeallir
- ② Oreall oreall yeallir
- ③ Kollu yeallir

- ① oreall yeallir: Merect crane ek -
- ② Oreall oreall yeallir: big dragon, bmo obdu oreall

dan, newest under the ~~desire~~ filter.
 ③ Kallit Yearling: Paungya year -

Paungya yearling -
 Yearling
 Paungya yearling
 Paungya yearling

Paungya yearling -
 Paungya yearling -
 Paungya yearling -

Paungya yearling -
 Paungya yearling -
 Paungya yearling -

Paungya yearling -
 Paungya yearling -
 Paungya yearling -

Yearling Paungya yearling

Yearling Paungya yearling -
 Yearling Paungya yearling -
 Yearling Paungya yearling -

Yearling Paungya yearling -

+ Pazar devresi yapılır.
Örne: P10+ boye seçilir.
+ Teorik ve pazar summa.

Basorisiz Nedatler:

(Yer ön, çok yüksek bir anda basorisizlik sorulur)
⇒ Esir bir ön yatama edilir
⇒ Hali zamanlama
(Piyasa sürük zaman)

⇒ Öneri forklisimlar örne odaklama

Teoriklem satın alma korini verne para önu

vermediler alanda forklisim.

⇒ Pazarlama korasi elemlerin dogru uygulanması

⇒ Masal kuslanalar

⇒ Pazar ve rekabet seçilir

⇒ Ürün tasarımı

⇒ Bazi alanda yer ün gelistirmek için çok fazla

imkan olmasi.

TÜKETİCİLER =

+ Halklar:

Yer farkedir çok aciklar.

Est alir.

+ Erer (ilk) Beinseler:

Yer farkedir aciklar ama ön ila alitinda bazi

beiler.

Biyome ozasindir teler.

MARLA

+ Erkei Davranan Gogunlik :
agunlik devereinde -
Yemlekter ve erkei barmseyeler! girdiken sonra alirka.
+ Geceken Gogunlik :
Zuphe duyar.
Olgunlukun sen ozamasl.
Gut kism devesen belder -
+ Gei Kabin Kuytulo :
Geleue ozamasinda.
